

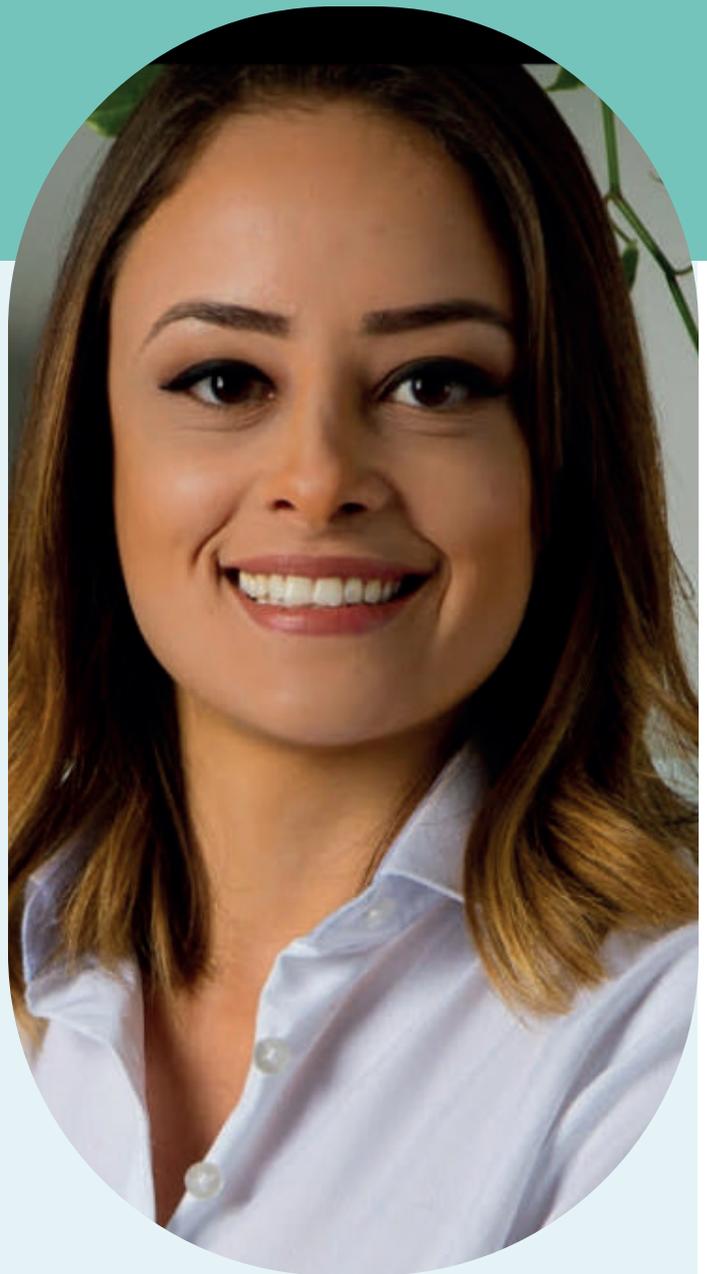


**CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO
IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!**

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

Olá, tudo bem?
Eu sou a Eloisa Moreira

e preparei este material para você, corretor de imóveis, para esclarecer as principais dúvidas que sempre aparecem sobre Direito Imobiliário e o trabalho do corretor. Por entender que é uma área de conhecimento muito importante na condução dos negócios imobiliários, para poder dar mais clareza e segurança, esse guia prático apresenta perguntas e respostas de forma clara, objetiva e totalmente voltado para o seu trabalho. Não se esqueça que você é peça fundamental para o mercado imobiliário.



Conhecimentos Gerais do Direito Imobiliário: esclarecendo as dúvidas!

AUTORA
Eloisa Moreira

DIRETOR PRESIDENTE
Arnaldo Manoel Alves

DIRETORA DE OPERAÇÕES
Jaqueline Araújo

COORDENAÇÃO DE CURSOS
Lisamar Delazeri Castro

COORDENAÇÃO DE PRODUÇÃO DE CURSOS
Rosa Maria Simone

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO
Marcos Tadeu Cecone

Direitos Autorais



INSTITUTO BRASILEIRO DE EDUCAÇÃO
PROFISSIONAL DO ESTADO DE SÃO PAULO

Informamos que é de inteira
responsabilidade do(s) autor(es) a emissão
dos conceitos.

Nenhuma parte desta publicação poderá ser
reproduzida por qualquer meio ou forma
sem prévia autorização do IBRESP.

A violação dos direitos autorais é crime
estabelecido na Lei 9.610/98 e punido de
acordo com o Art. 184 do Código Penal.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Moreira, Eloisa

Conhecimentos gerais do direito imobiliário [livro eletrônico]: esclarecendo suas dúvidas! / Eloisa Moreira. -- São Paulo: IBRESP, 2021.

4.926 kb

Formato: PDF

ISBN: 978-65-88399-26-2

1. Direito imobiliário. 2. Corretor de imóveis - Trabalho. 3. Transações imobiliárias. I. Título.

CDD-346.04

Sueli Costa - Bibliotecária - CRB-8/5213
(SC Assessoria Editorial, SP, Brasil)

Índice para catálogo sistemático:

1. Direito imobiliário 346.04

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

VEJA SÓ O QUE VAMOS ESCLARECER NESTE GUIA:

1. Corretor de imóveis pode ser profissional autônomo, associado ou empregado?
2. Quais as obrigações que a lei impõe ao corretor de imóveis?
3. Qual a responsabilidade civil do corretor de imóveis?
4. A intermediação pode ser realizada por mais de um corretor ou por apenas um corretor, com exclusividade?
5. É necessário fazer contrato de prestação de serviço?
6. Quando é devida a remuneração do corretor de imóveis?
7. Como é fixada a remuneração do corretor de imóveis?
8. Quem deve pagar a remuneração do corretor: vendedor ou comprador?
9. E se o cliente desistir do negócio, como fica o pagamento da remuneração do corretor?
10. Intermediação realizada e negócio fechado, como proceder com o contrato de compra e venda?
11. Como e por que é importante solicitar matrícula atualizada do imóvel?
12. Quais documentos solicitar às partes?
13. Diferença entre promessa de compra e venda, compromisso de compra e venda, escritura pública de compra e venda e cessão de direitos.
14. Quem paga os custos de cartório referente à transferência do imóvel?
15. O marido, a esposa, o companheiro e a companheira precisam assinar o contrato?

16. É necessário que testemunhas assinem o contrato? Também é necessário que a assinatura seja reconhecida em cartório?
17. Após assinatura do contrato de compra e venda, como proceder?
18. Como funciona a intermediação de compra e venda de imóvel cujo pagamento será financiado com o banco?
19. É necessário fazer uma vistoria no imóvel como requisito para vender?
20. É possível intermediar um negócio envolvendo imóvel que tem dívida?
21. É possível intermediar um negócio envolvendo imóvel que não possui matrícula?
22. Como proceder quando há um inquilino no imóvel que será vendido ou comprado?
23. É necessária a realização de vistoria antes de iniciar a locação e após a saída do inquilino do imóvel?
24. Quais as principais cláusulas de um contrato de locação?
25. Como funciona a entrega das chaves em uma locação?
26. É necessário pedir certidões e analisar a matrícula do imóvel para fins de locação?
27. Como funciona a aplicação da multa em uma locação?
28. Quem é responsável pela administração da locação: proprietário ou corretor de imóveis?
29. Se o imóvel for vendido durante o período da locação, é obrigatório o pagamento da comissão do corretor ou precisar constar no contrato?

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

ENTÃO, VAMOS COMEÇAR:

1. Corretor de imóveis pode ser profissional autônomo, associado ou empregado?

O corretor pode trabalhar de forma autônoma, sem estar vinculado a ninguém e a nenhuma imobiliária. Também pode ter vínculo com uma, ou com mais de uma imobiliária ou, ainda, ser empregado em uma imobiliária. Mas atente-se: caso haja contrato assinado e a imobiliária exija exclusividade, o corretor deverá limitar-se a trabalhar em favor daquela empresa apenas.

Dependendo da oferta feita ao corretor, é possível trabalhar como associado em uma imobiliária, sem deixar de trabalhar de forma autônoma ou de fazer parceiras com outros colegas ou com outras imobiliárias.

É claro que a escolha da forma de atuação depende de vários fatores, como: fase e preparação profissional, experiência, contatos/carteira de clientes, remuneração (trabalhando como empregado ou associado, não receberá o valor integral das comissões), estrutura, acervo de oportunidades etc.

Não existe certo ou errado, tanto que essas possibilidades de atuação estão previstas na lei que regula a profissão do corretor de imóveis ([Lei 6.530/78](#)). A escolha depende da fase profissional e das oportunidades que surgirem.

2. Quais as obrigações que a lei impõe ao corretor de imóveis?

Quantas vezes você já escutou que a obrigação do corretor é de RESULTADO? Ou seja, que o corretor somente vai receber se conseguir fechar o negócio. Diz aí: já escutou algo parecido, certo?

Pois bem, essa palavra “resultado” aparece no artigo 725 do Código Civil e significa que a obrigação do corretor é atingir o resultado combinado com o cliente, seja ele compra, venda, locação, permuta etc.

É só isso? Não!

Além da obrigação de resultado, o corretor também precisa prestar atenção em outras duas obrigações que estão no artigo 723 do Código Civil:

- A)** A obrigação de intermediar o negócio com diligência e prudência; e
- B)** A obrigação de prestar todas as informações e todos os esclarecimentos sobre a segurança e os riscos do negócio ao cliente, de forma espontânea.

Então, você pode pensar: mas o que seria agir com diligência e prudência? Quais seriam todas essas informações que precisam ser passadas ao cliente?

Os Tribunais, depois de julgarem várias situações que questionavam exatamente essas dúvidas, entenderam que não basta somente localizar o imóvel desejado pelo cliente e, pronto, fechar o negócio.

É necessário tomar outras atitudes, como solicitar a matrícula atualizada do imóvel, verificar a existência de ônus no imóvel, como: hipoteca, penhora, alienação fiduciária não quitada, entre outros; verificar a existência de dívidas relacionadas ao imóvel e as pessoas envolvidas no negócio, investigar a atual situação das partes envolvidas, incluindo o marido/a esposa e o companheiro/a companheira.

Ou seja, precisa fazer uma investigação completa sobre a situação do imóvel e das pessoas envolvidas na negociação, passar um pente fino, para evitar prejuízos ao cliente e, principalmente, para evitar a responsabilização do corretor de imóveis, caso o cliente tenha algum prejuízo.

3. Qual a responsabilidade civil do corretor de imóveis?

Lembra das obrigações do corretor de imóveis? Então, se elas não forem cumpridas, o corretor poderá ser responsabilizado e poderá responder por perdas e danos.

Perdas e danos é uma expressão que o “povo do Direito” usa para se referir a um prejuízo, que pode ser material ou moral (sabe aquele famoso “danos morais”? É esse mesmo).

Responder por perdas e danos significa que se, em razão de uma ação ou da falta de uma ação do corretor, como por exemplo: omitir uma informação sobre o negócio, deixar de analisar um documento importante, como a matrícula atualizada, o cliente tiver um prejuízo, o corretor precisará arcar com este prejuízo.

Mas, para que o corretor arque com esse prejuízo, é necessário que o cliente prove que esse prejuízo aconteceu por culpa do corretor de imóveis.

Em outras palavras, se o corretor for negligente e não analisar toda a documentação do imóvel e das partes envolvidas no negócio e, por isso, o negócio fracassar e o cliente perder dinheiro, ele vai poder exigir que o corretor arque com o prejuízo que ele sofreu.

Por outro lado, se o corretor for diligente e sempre verificar se existem pendências ou irregularidades referentes ao negócio que o cliente deseja e, principalmente, alertá-lo, não poderá ser responsabilizado.



DICA:

ainda que o cliente queira prosseguir com o negócio, é importante que o corretor se proteja por meio da elaboração de um termo de ciência, que deverá ser assinado pelo cliente, justamente para comprovar que ele foi alertado sobre os riscos do negócio e que, mesmo assim, decidiu prosseguir.

4. A intermediação pode ser realizada por mais de um corretor ou por apenas um corretor, com exclusividade?

A intermediação pode ser feita das duas formas.

1- Um time de corretores pode trabalhar em prol de uma negociação, sendo cada um deles remunerado em porcentagens iguais.

Por exemplo, seis corretores trabalharam para realizar a venda de um determinado imóvel, no valor de R\$ 100.000,00. Concluíram a venda e alcançaram o resultado. Como remuneração, receberam 6% sobre o valor do imóvel, ou seja, R\$ 6.000,00. Então, cada um dos seis corretores receberá R\$ 1.000,00 pelo trabalho realizado. Claro que nem sempre a divisão acontece desse jeito. Em regra, é isso que o Código Civil, no artigo 728, diz.

Mas, é possível ajustar o percentual de pagamento de acordo com outros fatores, como:

- A)** parâmetros de mercado (naquela região, como a divisão da remuneração costuma ser feita);
- B)** parâmetros da imobiliária (como funciona naquela imobiliária);
- C)** acordo com os colegas envolvidos.

2- Por outro lado, o cliente pode preferir a contratação exclusiva de um corretor ou de apenas uma imobiliária. Nesse caso, a remuneração será paga de forma integral ao corretor ou a imobiliária, e este fará a divisão com os parceiros envolvidos.

Essa possibilidade de contratação exclusiva está prevista no Código Civil, nos artigos 726 e 727, que, em resumo dizem o seguinte:

- **Artigo 726:** se o negócio for fechado sem a intermediação do corretor, ele não será remunerado. Mas, se o cliente contratou um corretor ou uma imobiliária, com exclusividade, ainda que o negócio seja fechado sem o auxílio profissional, o cliente deverá pagar a remuneração, a não ser que o corretor ou a imobiliária não tenham feito nada.

- **Artigo 727:** aqui temos duas possibilidades:

- 1.** a exclusividade pode ser ajustada por um prazo determinado, por exemplo, 04 meses. Se passar esse prazo e o cliente fechar negócio, não precisará pagar a remuneração do corretor. Porém, se o cliente fechar o negócio depois do prazo de exclusividade, em razão do trabalho feito pelo corretor, por exemplo, com alguém com quem o corretor estava negociando há um tempo, deverá pagar a remuneração;

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

2. se não for estabelecido um prazo de exclusividade do serviço e se o cliente dispensar o corretor e, em seguida, fechar o negócio com alguém com quem o corretor estava negociando, deverá pagar a remuneração.

Uma dica importante para comprovar as negociações com pessoas interessadas é fazer um termo de cancelamento da exclusividade, incluir o nome e contato dos interessados agenciados e pedir para o cliente assinar.

Assim, será mais fácil para comprovar que se o negócio foi concluído devido ao seu esforço e que, portanto, a remuneração é devida.

5. É necessário fazer contrato de prestação de serviço?

**É mais do que necessário!
Anota aí: sempre,
sempre, sempre,
faça um contrato.**

Ter um contrato é essencial para estabelecer os limites do serviço que você presta e para resguardar os seus direitos, sobretudo o direito de remuneração.

E não só, o contrato estabelece os limites de prestação do serviço do corretor de imóveis e, por consequência, o resultado desejado pelo cliente; as obrigações do profissional e do cliente; as consequências de uma possível exclusividade na prestação do serviço e de possíveis problemas que podem acontecer; e, especialmente, a remuneração (\$\$).

• VOCÊ PODE ESTAR PENSANDO:

ah, mas Eloisa, eu não tenho tempo de fazer um contrato para cada cliente ...

E por isso eu te respondo o seguinte: tenha um documento padrão e, de acordo com cada cliente, ajuste o que for preciso. Isso vai te poupar tempo.

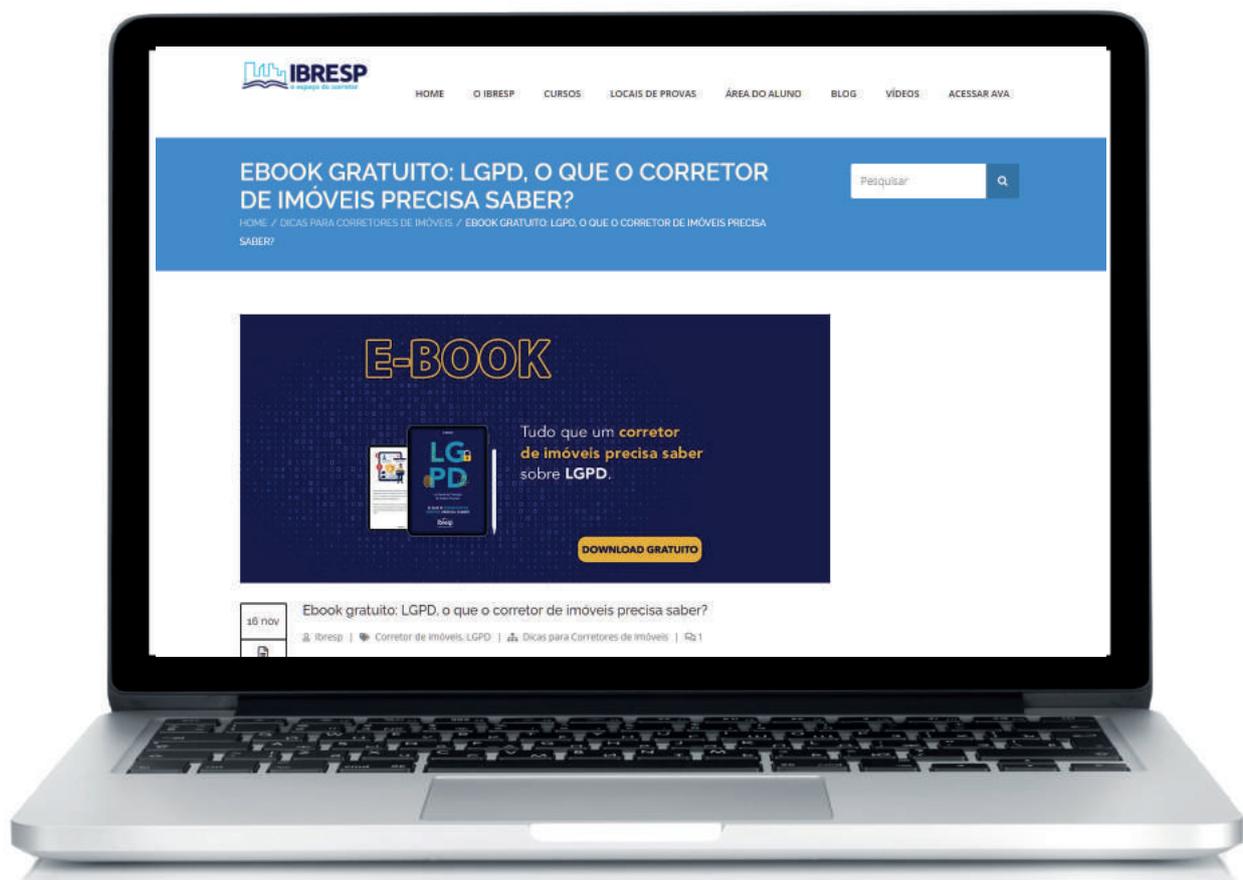


Agora, se realmente você não conseguir separar uns minutinhos para ajustar o contrato, faça, pelo menos, um termo em que o cliente irá autorizar que você negocie em nome dele e que, se você conseguir fechar o negócio, será devida a remuneração “x”.

Se você tiver como, contrate um advogado, para que ele faça esse modelo padrão. Você gastará uma única vez, terá um documento bem-feito e quando necessário mudará apenas nomes, datas, valores, o imóvel e uma ou outra cláusula, mas não terá o trabalho de redigir ele todo. Invista em sua segurança.

Tanto no contrato quanto nesse termo é importante que conste a autorização do cliente em relação ao uso dos dados dele (nome, RG, CPF etc.) e das imagens do imóvel para divulgação, para que você não corra o risco de ser multado pelo descumprimento da Lei Geral de Proteção de Dados, justamente porque o objetivo dessa lei é a proteção dos dados das pessoas, para evitar que eles sejam expostos.

Falando em LGPD, caso queira saber mais sobre o assunto e como impacta na área imobiliária, confira o material que o Ibresp preparou:



6. Quando é devida a remuneração do corretor de imóveis?

O Código Civil ensina, no artigo 725, que a remuneração é devida ao corretor quando ele alcançar o resultado previsto no contrato de mediação, ainda que o resultado não se realize em virtude de arrependimento das partes.

Em resumo, a lei explica que o corretor de imóveis somente será remunerado se alcançar o resultado pretendido, combinado em contrato, pelo cliente, ainda que ele ou a outra pessoa envolvida se arrependa e desista do negócio.

Esse arrependimento não pode ter qualquer razão para ocorrer. Deve ser de interesse pessoal de uma das partes envolvidas na negociação, sem nenhuma causa plausível que tenha influenciado a decisão de desfazer o negócio.

7. Como é fixada a remuneração do corretor de imóveis?

Regra geral, a remuneração do corretor é combinada com o cliente ou com a imobiliária para quem o corretor presta serviços.

Mas, no artigo 724 do Código Civil - sim, sempre ele - constam dois parâmetros que podem ser utilizados, em caso de dúvida na hora de precificar o serviço:

- a) natureza do negócio: de que se trata o negócio? Compra e venda? Permuta? Avaliação? É imóvel urbano ou rural? Quais são os valores envolvidos na negociação?
- b) usos locais: no mercado local, ou seja, na região em que você atua, como é fixado o valor de remuneração? Muitas vezes a tabela de honorários do CRECI de cada Estado é utilizada, justamente como parâmetro para auxiliar na precificação do serviço prestado pelo corretor.

Claro que outros fatores podem contribuir para a precificação do trabalho do corretor, como a experiência profissional e a demanda de trabalho, mas a tabela de honorários do CRECI do seu Estado pode ser utilizada como um dos argumentos para explicar ao cliente o valor do seu serviço. Fica a dica!

Lógico que se você se dedicar a um ramo específico, se aperfeiçoar e tiver uma expertise diferenciada, seus honorários poderão ser diferenciados também. Por isso, estude, se aperfeiçoe sempre e invista em sua carreira.

8. Quem deve pagar a remuneração do corretor: vendedor ou comprador?

A pessoa que contrata o serviço é responsável pelo pagamento da remuneração do corretor. Mas, é possível que as pessoas envolvidas na negociação decidam quem fará o pagamento.

Não esqueça de especificar no contrato de intermediação de quem será essa obrigação para evitar aquele famoso “veja bem” no futuro.

9. E se o cliente desistir do negócio, como fica o pagamento da remuneração do corretor?

O corretor presta um serviço ao cliente, mas somente é remunerado se alcançar o resultado acordado. Ou seja, não basta apenas aproximar as partes e intermediar o negócio entre elas, **É NECESSÁRIO QUE O NEGÓCIO SEJA FECHADO.**

E QUANDO QUE O NEGÓCIO É CONSIDERADO FECHADO?

Não, não é com o aperto de mãos! Os Tribunais entendem que o fechamento do negócio ocorre com a assinatura do contrato de promessa de compra e venda ou da escritura pública de compra e venda.

Então, se o cliente desistir do negócio antes da assinatura do contrato de promessa de compra e venda ou da escritura pública de compra e venda, a remuneração do corretor não será devida.

Contudo, se o cliente desistir depois de fechar o negócio, a remuneração do corretor será devida.

O artigo 725 do Código Civil é claro ao afirmar que a comissão de corretagem será devida ainda que o resultado pretendido, isto é, o negócio de interesse do cliente, não se realize, devido ao arrependimento de uma das pessoas envolvidas.

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

Porém, esse arrependimento não pode ser motivado.

O arrependimento motivado é aquele em que uma das pessoas envolvidas no negócio desiste - se arrepende - em razão de uma atitude provocada pelo corretor: inércia na prestação do serviço, descumprimento dos devedores (tratamos dele na questão 02), ou, ainda, por eventual insegurança jurídica verificada e não informada pelo corretor de imóveis.

Em outras palavras, se a pessoa desistir do negócio porque o corretor não prestou um bom serviço, não passou um pente fino na situação do imóvel e das pessoas envolvidas para verificar se existia algum problema a ser resolvido, sobretudo não puxou as certidões negativas e a matrícula atualizada, não informou as partes sobre todas as informações necessárias, a remuneração não será devida, porque o corretor deu causa à desistência do negócio.

Percebe como é importante fazer uma investigação imobiliária redondinha?!

Agora, se a desistência em prosseguir com o negócio for imotivada, sem um motivo concreto, mas apenas a falta de interesse ou ao simples arrependimento de fechar aquele negócio, a remuneração será sim devida ao corretor, porque ele prestou o serviço com diligência, prudência e com respeito às obrigações legais, porém a pessoa simplesmente perdeu o interesse no negócio.

Então, nesse caso, o trabalho do corretor não pode ser prejudicado.

10. Intermediação realizada e negócio fechado, como proceder com o contrato de compra e venda?

Depois de fechado o negócio, o primeiro passo é fazer uma due diligence, antes, inclusive, de efetivamente aconselhar o cliente a assinar o contrato.

- MAS, ELOISA, O QUE É DUE DILIGENCE?

Due diligence significa diligência devida. No Direito Imobiliário, o objetivo dessa diligência é investigar a situação do imóvel e das pessoas envolvidas na negociação, a partir de vários documentos (confira as questões 11 e 12) e também da lei, para verificar se há algum problema que precisa ser resolvido, por exemplo, uma dívida de IPTU pendente, a penhora do imóvel, um marido ou uma esposa que foi escondido durante a negociação.



Em resumo, é preciso passar um pente fino no negócio e analisar a matrícula atualizada do imóvel, dívidas relacionadas ao imóvel, inclusive de tributos (IPTU, taxa de lixo, taxa de iluminação, dívidas com a Receita Federal, Estadual ou Municipal), regularidade da construção, situação pessoal e financeira do vendedor e do comprador (será que o vendedor pode realmente vender o imóvel? Será que o comprador tem nome limpo para comprar o imóvel?) etc.

Essa investigação é extremamente importante para reduzir o risco da aquisição, porque a aquisição de um imóvel é um investimento considerável, que precisa de segurança para ser feito com tranquilidade.

A intenção não é travar o negócio. Pelo contrário! É apresentar o panorama do negócio, verificar se ele é viável e seguro e sugerir soluções caso existam problemas que podem ser resolvidos para viabilizar a assinatura do contrato.

Pode ser que não seja possível vencer os problemas apresentados, porque, infelizmente, nem sempre é possível. Então, nesse caso, restará apenas desaconselhar o negócio. Por isso, é muito importante fazer essa investigação, inclusive para evitar uma responsabilização - um processo - no futuro.



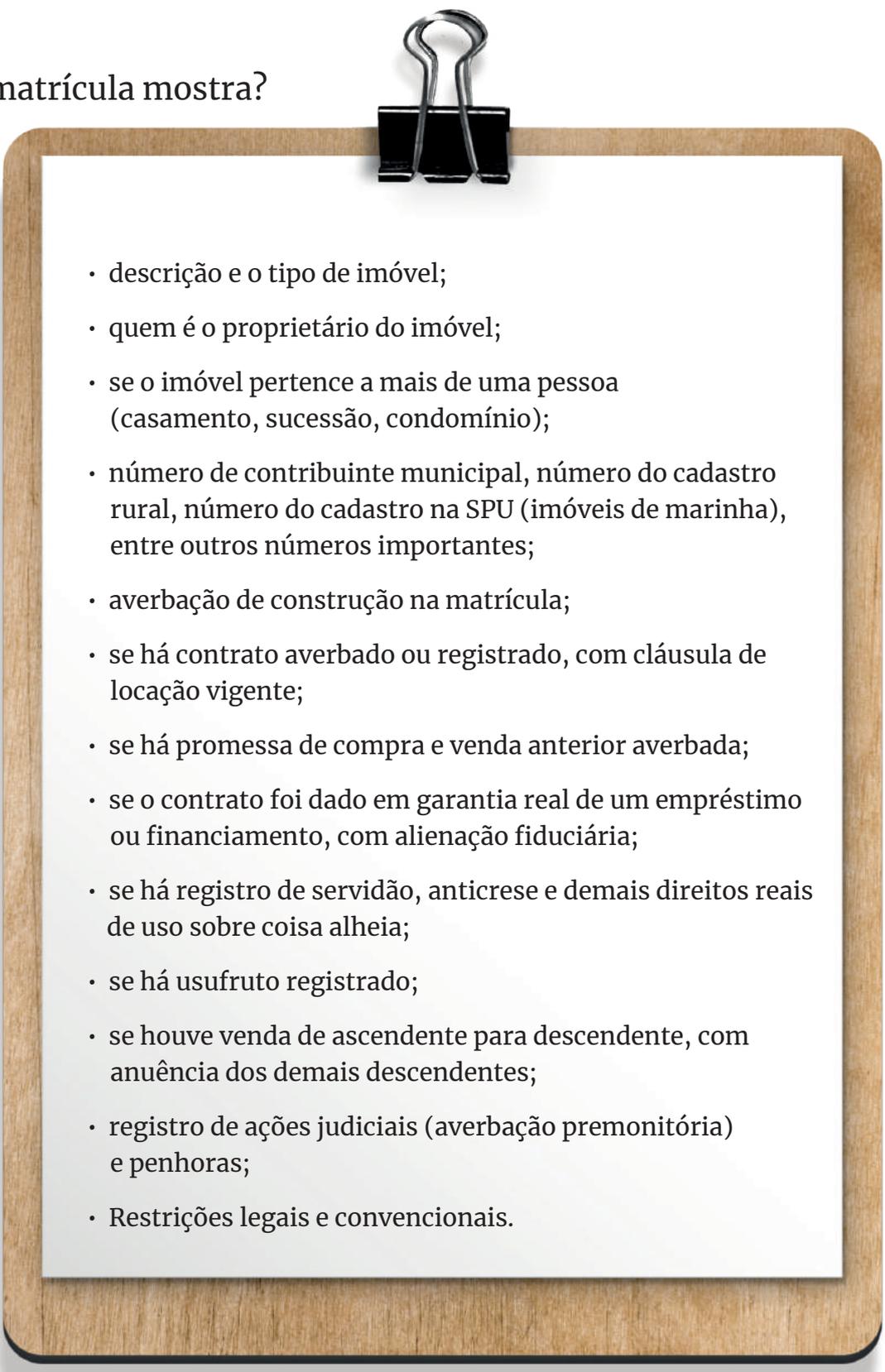
11. Como e por que é importante solicitar matrícula atualizada do imóvel?

A matrícula é o documento mais importante em qualquer negócio imobiliário. Então, nunca esqueça de perguntar se o cliente tem a matrícula atualizada do imóvel ou ofereça a ele a possibilidade de solicitar esse documento.

A matrícula precisa ser atualizada! E quando a gente fala atualizada quer dizer com, no máximo, 30 dias. Ou seja, não tem como aceitar aquele papel amarelado que o cliente tem guardado.

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

O que a matrícula mostra?

- 
- descrição e o tipo de imóvel;
 - quem é o proprietário do imóvel;
 - se o imóvel pertence a mais de uma pessoa (casamento, sucessão, condomínio);
 - número de contribuinte municipal, número do cadastro rural, número do cadastro na SPU (imóveis de marinha), entre outros números importantes;
 - averbação de construção na matrícula;
 - se há contrato averbado ou registrado, com cláusula de locação vigente;
 - se há promessa de compra e venda anterior averbada;
 - se o contrato foi dado em garantia real de um empréstimo ou financiamento, com alienação fiduciária;
 - se há registro de servidão, anticrese e demais direitos reais de uso sobre coisa alheia;
 - se há usufruto registrado;
 - se houve venda de ascendente para descendente, com anuência dos demais descendentes;
 - registro de ações judiciais (averbação premonitória) e penhoras;
 - Restrições legais e convencionais.

Mas, se o cliente não tem a matrícula atualizada, onde é possível solicitar esse documento?
Você tem duas opções:

1. No Cartório de Registro de Imóveis onde está localizado o imóvel.

Obs.: em algumas cidades, como São Paulo, há mais de um Registro de Imóveis. Então, é necessário verificar qual é o Cartório responsável pelo imóvel que está sendo negociado.

2. Na Central de Registro de Imóveis do Brasil, acesse: <https://www.registroidemoveis.org.br/>. Basta acessar, escolher o Estado desejado, fazer o cadastro caso você não tenha, fazer a solicitação (tenha em mãos o número da matrícula e o Cartório) e fazer o pagamento, que depende de cada Estado. Normalmente, a matrícula é disponibilizada na hora ou, no máximo, em 48 horas.

12. Quais documentos mínimos para solicitar as partes?

SE PREPARA PARA O CHECKLIST!

Documentos do imóvel:

- matrícula atualizada do imóvel;
- certidão negativa de IPTU, se o imóvel for urbano;
- certidão negativa de ITR, se o imóvel for rural;
- certificado de cadastro de imóvel rural, se for o caso;
- certidão negativa de débitos de condomínio; e
- certidão de imóveis enfitêuticos, se o imóvel for de domínio útil da união.

Documentos do comprador e do vendedor:

- RG e CPF;
- comprovante de endereço atualizado;
- certidão atualizada do estado civil;
- certidão negativa de protestos;
- certidão de feitos ajuizados: justiça estadual, justiça federal e justiça do trabalho;
- certidão negativa de débitos (mobiliários e imobiliários) municipais;
- certidão negativa de débitos (inscritos e não inscritos) estaduais;
- certidão negativa de débitos federais;
- certidão negativa de débitos trabalhistas;
- declaração de domicílio e local de trabalho nos últimos 10 anos (para que você saiba em que cidades/estados é necessário buscar certidões); e
- declaração se é sócio ou não de empresas, ou se foi nos últimos 20 anos.

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

Esses documentos são essenciais para qualquer negociação, mas, a depender do número de pessoas envolvidas e da complexidade do negócio, é possível que outros documentos sejam solicitados.

13. Diferença entre promessa de compra e venda, compromisso de compra e venda, escritura pública de compra e venda e cessão de direitos.

Promessa de compra e venda: é um contrato preliminar que pode ser elaborado por instrumento particular ou público (escritura pública). É retratável e revogável, ou seja, pode ser desfeito, e pode depender de uma condição futura e incerta, por exemplo: se eu vender 500 sacos de soja até o mês de setembro, concluímos o negócio.

Compromisso de compra e venda: é um contrato que também pode ser elaborada por instrumento particular ou público (escritura pública). É irretroatável e irrevogável, ou seja, não pode ser desfeito. É o contrato utilizado na rotina dos corretores, especialmente quando há algum impeditivo para a operacionalização direta do contrato definitivo, ou seja, da escritura pública, como o pagamento parcelado do valor do imóvel. Nesse contrato, a condição para elaboração do contrato definitivo é futura e certa.

Contrato de compra e venda: é o contrato definitivo, no qual o objeto principal é efetivamente a compra e venda, ou seja, não há um evento futuro, certo ou incerto, do qual o negócio dependa. Se for de imóvel de valor acima de 30 salários-mínimos nacionais deverá, obrigatoriamente, ser feito por escritura pública (artigo 108 do Código Civil) ou por instrumento particular que tenha força de escritura pública, como os contratos de financiamentos feitos pelas instituições financeiras.

Escritura pública: é um documento público, escrito (lavrado) pelo Tabelião de Notas. Esse documento tem fé pública, ou seja, até que se prove o contrário, o que está escrito ali é verdade. A escritura pública é muito utilizada para documentar a compra e venda de imóveis, mas também pode ser usada para outros fins, como a instituição de usufruto, para doação, nos procedimentos de divórcios e inventários, enfim.

Cessão de direitos: também pode ser realizada por documento particular ou por escritura pública. Aqui, o objeto do negócio é a transmissão dos direitos e das obrigações de uma pessoa para outra. Por exemplo: José morreu e deixou um imóvel de herança para seus 04 herdeiros. Os herdeiros têm interesse em vender o imóvel, porém não tem dinheiro para fazer o inventário (aliás, tome cuidado: a compra ou a venda de imóvel em nome de pessoa falecida precisa ser regularizada por meio de inventário). Nesse caso, os herdeiros poderão ceder os direitos e as obrigações que possuem sobre o imóvel para quem deseja comprar o bem, por escritura pública (não pode ser por contrato particular). Então, a pessoa que deseja adquirir o bem, será o cessionário, ou seja, quem vai receber os direitos e as obrigações, e deverá fazer o inventário para poder adjudicar (pegar para si) o imóvel e passa-lo para seu nome. Caso contrário, se a cessão for feita por simples contrato particular, a pessoa adquirirá apenas direitos e não será proprietário do imóvel.

14. Quem paga os custos de cartório referente a transferência do imóvel?

A lei diz que é o comprador:

Artigo 490, Código Civil. Salvo cláusula em contrário, ficarão as despesas de escritura e registro a cargo do comprador, e a cargo do vendedor as da tradição.

O que é “tradição”? De família? Não, não senhores! Brincadeiras à parte, tradição neste contexto significa – TRANSFERÊNCIA (do imóvel). Mas, na prática como estamos falando de IMÓVEL, a tradição jurídica ocorre com o registro da escritura ou contrato de financiamento na matrícula, então esta parte final não se aplicaria a bens imóveis.

No entanto, nada impede que o vendedor pague, se as partes combinarem dessa forma. Ou seja, é possível negociar.

15. O marido, a esposa, o companheiro e a companheira precisam assinar o contrato?

SEMPRE!

Só tem uma exceção: no regime da separação TOTAL de bens!

* Não esqueça de solicitar a certidão atualizada de estado civil das pessoas envolvidas na negociação.

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

O artigo 1.647 do Código Civil fala assim: se você não for casado pelo regime da separação absoluta de bens (nesse regime, cada um tem os seus bens antes do casamento ou da união estável, mas podem adquirir bens enquanto estiverem juntos), não vai rolar vender, dar em garantia o imóvel, entrar com ação judicial ou ser réu quando o tema do processo for bem imóvel, prestar fiança ou aval, fazer doação de bens do casal ou dos que possam integrar futura meação se o seu “benzinho” não autorizar.

Na prática, isso acontece? Acontece! Nem todos são tão “benzinhos” assim.

Nesse caso, o ato, ou seja, uma compra e venda por exemplo, poderá ser anulado pelo cônjuge ou companheiro que não participou da venda, em até 02 anos após o término do casamento ou da união estável (artigo 1.649 do Código Civil).

Mas, o que fazer quando o “benzinho” não quiser dar autorização?

Se ele não tiver um bom motivo (e, aqui, não conta a simples vontade), você terá que abrir um processo e pedir para que o Juiz – isso mesmo, o Juiz – supra essa autorização (artigo 1.648 do Código Civil). E aqui vai mais uma dica: Tenha um advogado parceiro para esses problemas, porque correr atrás na última hora, quando as partes já estão com a caneta para assinar o contrato pode ser bem difícil.

16. É necessário que testemunhas assinem o contrato? Também é necessário que a assinatura seja reconhecida em cartório?

Sim, é necessário que duas testemunhas assinem o contrato, porque, nesse caso, o contrato se tornará um título executivo extrajudicial, de acordo com o artigo 784, inciso III, do Código de Processo Civil.

Isso significa que, se assinado por duas testemunhas, o contrato vai poder ser diretamente executado.

CALMA! Executado, quer dizer cobrado em um processo judicial. Ou seja, se uma das partes descumprir uma obrigação prevista no contrato, como a obrigação de pagar, a parte prejudicada poderá abrir um processo de execução e cobrar diretamente o valor pendente de pagamento.

“Mas Eloisa, isso já não funciona assim?”

Não exatamente. Quando um contrato não tem assinatura de duas testemunhas e uma das partes não cumpre com a obrigação de pagar, por exemplo, a pessoa prejudicada também poderá abrir um processo para cobrar o valor.

Mas, nesse caso, ela vai precisar provar um monte de coisas ao Juiz e, só depois de sair a sentença (ou seja, muito tempo depois), ela vai poder executar, ou seja, tentar efetivamente receber aquele valor.

Com a assinatura das duas testemunhas no contrato, como já expliquei, ele se torna um título executivo, e pode ser executado direto, sem precisar daquele primeiro processo, o que agiliza em alguns anos a possibilidade de pagamento.

O reconhecimento de firma serve para comprovar que aquela assinatura é autêntica da pessoa que está assinando e, especialmente, para comprovar que as pessoas que estão negociando não foram coagidas, obrigadas contra a vontade, a assinar o contrato.



DICA:

sempre que possível opte pelo reconhecimento de firma de todos os envolvidos, por autenticidade.

17. Após assinatura do contrato de compra e venda, como proceder?

Due diligence realizada e sem nenhum perigo? Contrato assinado pelas partes?

Agora, é o momento de ir ao Tabelionato de Notas para lavrar a escritura pública de compra e venda e, em seguida, registrar essa escritura na matrícula do imóvel.

Sempre aconselhe o cliente a registrar a escritura, porque é esse registro na matrícula do imóvel que vai tornar o seu cliente o dono daquele imóvel. Não esqueça daquele velho ditado: quem não registra, não é dono!

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

No próprio Tabelionato de Notas é possível solicitar ao escrevente ou ao Tabelião um orçamento (exame e cálculo) dos custos para lavrar a escritura e para registrar esse documento na matrícula do imóvel. Assim, você já consegue passar uma estimativa de gastos para que o seu cliente possa se organizar.

Caso o comprador precise fazer um financiamento para pagamento do valor, após a assinatura do contrato de compra e venda, ele precisará ir até um banco e iniciar o procedimento de financiamento. Se concedido o financiamento, o próprio contrato com o banco será utilizado como se fosse a escritura pública de compra e venda.

Então, nessa situação, será preciso ir direto ao Cartório de Registro de Imóveis para registrar a compra e venda e a existência do financiamento, inclusive da garantia deste financiamento (alienação fiduciária ou hipoteca) na matrícula.

ATENÇÃO: se as certidões estiverem corretas, e o pagamento for a vista, não precisa necessariamente do compromisso particular, pode pular direto para o contrato de financiamento ou escritura pública.

18. Como funciona a intermediação de compra e venda de imóvel cujo pagamento será financiado com o banco?

Não há mistério: funciona do mesmo modo que a intermediação da compra e venda de um imóvel sem a utilização de financiamento.

Claro que, nesse caso, será preciso verificar, antes de concluir efetivamente o negócio, se o comprador possui crédito e realmente receberá crédito bancário para pagar o valor do imóvel.

Então, para não correr o risco de perder o negócio e para evitar o bom e velho calote do comprador, é possível fazer um contrato de promessa de compra e venda entre as partes.



Nesse contrato, pode ser previsto o pagamento de um sinal para “amarrar” o negócio, enquanto o comprador verifica com o banco se realmente terá o pedido de financiamento concedido, inclusive se poderá utilizar recursos de FGTS, caso queira.

Se a resposta do banco for positiva, ótimo, será possível fazer o contrato de compra e venda e, após o pagamento, o comprador poderá registrar o contrato de financiamento na matrícula do imóvel (como já conversamos na questão 17).

Mas, se a resposta do banco for negativa, será preciso orientar a busca por crédito em outro banco, ou carta de crédito pré-aprovada (consórcio), recursos próprios, empréstimos de parente ou, se não for possível, desaconselhar o negócio.

Caso o seu cliente seja o vendedor e opte por prosseguir com o pagamento de forma parcelada diretamente com o comprador, o ideal é verificar se esse comprador possui dívidas ou bens em nome e orientar a fazer uma escritura pública de compra e venda de imóvel com pagamento condicionado, ou seja, uma escritura pública de compra e venda com cláusula resolutiva expressa, ou, um instrumento de compra e venda com garantia de alienação fiduciária diretamente entre os particulares.

Assim, se o comprador deixar de pagar as parcelas, será mais fácil cobrá-lo em um processo judicial de execução - de cobrança direta - da dívida.

19. É necessário fazer uma vistoria no imóvel como requisito para vender?

Não é obrigatório fazer uma vistoria para comprar um imóvel, mas é aconselhável que a vistoria seja feita, especialmente quando o negócio envolver a compra de móveis planejados.

Como um bom corretor de imóveis, com certeza você já terá verificado toda a condição do imóvel e saberá exatamente o que seu cliente está vendendo ou comprando. Lembre-se que é trabalho do corretor sempre conhecer muito bem do imóvel objeto da negociação.

Imagine receber o imóvel e, dias após a mudança, descobrir uma parede coberta de mofo e de infiltração, atrás daquele closet impecável que o seu cliente tanto sonhou? Ou, ainda, descobrir que todo o revestimento do banheiro precisa ser trocado, porque, diante da falta de manutenção, está trincando e descolando?

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

Pois é, em uma vistoria, esses e outros detalhes poderiam ser verificados, repassados e negociados entre as partes envolvidas. Então, tanto na compra e venda, quanto na locação, sempre oriente o seu cliente sobre a importância de realizar a vistoria.

Ah, e se for verificado que o imóvel está cheio de problemas, devo aconselhar a desistir? Jamais! Mas deixe claro para ele tudo o que está acontecendo e isso deverá refletir num abatimento de preço, afinal o comprador terá prejuízo com reformas.

20. É possível intermediar um negócio envolvendo imóvel que tem dívida?

Sim. Mas, antes de efetivamente fechar o negócio, a natureza da dívida precisa ser verificada.

Quer dizer, você precisa analisar a matrícula do imóvel e conferir as certidões negativas para saber qual o tipo da dívida e, sobretudo, se o seu cliente está se metendo em uma enrascada.

Por exemplo, uma dívida de IPTU, ainda em cobrança administrativa, é algo fácil de resolver. Por outro lado, uma dívida de condomínio, já em fase de execução em um processo judicial, em que foi determinada a penhora do imóvel, é mais complexo.

Então, sempre analise a natureza da dívida e se há possibilidade de resolver a situação ou se vale a pena partir para outro negócio.

21. É possível intermediar um negócio envolvendo imóvel que não possui matrícula?

SIM, É POSSÍVEL!

Mas, antes de efetivamente orientar o cliente a fechar o negócio, é preciso entender o motivo pelo qual esse imóvel não possui matrícula: o dono perdeu a matrícula, comprou apenas uma parte do imóvel e não desmembrou, ainda não foi feita a matrícula do imóvel?

Pode ser uma situação simples. Os imóveis derivados de loteamento ou de apartamentos adquiridos na planta, por exemplo, quando ainda adquiridos em fase inicial, quando não estão prontos, não possuem matrícula própria de cada lote e de cada unidade.

Após a regularização do loteamento e a entrega da obra dos apartamentos, será possível registrar uma matrícula individualizada para cada lote e para cada apartamento.

Se, por outro lado, a pessoa não tiver a matrícula do imóvel, é preciso tomar cuidado, inclusive para saber se ela está agindo de má-fé. Nesse caso, é importante consultar um profissional da área jurídica, especialista em Direito Imobiliário, para auxiliar você e o seu cliente a regularizar o imóvel, se for possível.

22. Como proceder quando há um inquilino no imóvel que será vendido ou comprado?

Quando o imóvel envolvido em uma negociação de compra e venda estiver alugado, é preciso, antes de concretizar o negócio, respeitar um detalhe de extrema importância: o Direito de preferência do inquilino.

O Direito de Preferência do Inquilino está previsto no artigo 27 da Lei do Inquilinato e significa que o inquilino tem preferência em comprar o imóvel que alugou, nas mesmas condições que outra pessoa:

Artigo 27. No caso de venda, promessa de venda, cessão ou promessa de cessão de direitos ou dação em pagamento, o locatário tem preferência para adquirir o imóvel locado, em igualdade de condições com terceiros, devendo o locador dar - lhe conhecimento do negócio mediante notificação judicial, extrajudicial ou outro meio de ciência inequívoca.
Parágrafo único. A comunicação deverá conter todas as condições do negócio e, em especial, o preço, a forma de pagamento, a existência de ônus reais, bem como o local e horário em que pode ser examinada a documentação pertinente.

Por exemplo, imagine que Antônio tem interesse em comprar o imóvel de João. O valor do imóvel é R\$ 300.000,00, sendo R\$ 150.000,00 de entrada e 10 parcelas de R\$ 15.000,00.

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

Antes de fechar negócio com o Antônio, João precisa comunicar ao inquilino sobre a intenção de venda do imóvel e, conseqüentemente, ofertar as mesmas condições negociadas com Antônio. João não pode oferecer uma proposta diferente ou menos vantajosa ao inquilino, na verdade, ela precisa ser IGUAL ou MELHOR do que as condições negociadas com Antônio.

A comunicação sobre a intenção de venda pode ser realizada por uma notificação extrajudicial, para dar ciência da intenção de venda do imóvel ao inquilino e comprovar o respeito ao Direito de Preferência.

Na notificação, devem constar todas as condições do negócio:

- preço;
- forma de pagamento;
- existência de problemas no imóvel, como dívidas de IPTU ou reparos estruturais; e
- local e horário em que os documentos da negociação possam ser analisados.

Mas, se o inquilino for notificado e não se manifestar no prazo de 30 dias, o direito de preferência irá caducar (artigo 28 da Lei do Inquilinato) e, então, João e Antônio poderão fechar negócio, com segurança.

No entanto, se o inquilino descobrir que a proposta feita a uma terceira pessoa é mais vantajosa do que a proposta por ele recebida, poderá pedir indenização ou tomar o imóvel, se pagar o preço do negócio e as despesas de transferência da propriedade (artigo 33 da Lei do Inquilinato).

23. É necessária a realização de vistoria antes de iniciar a locação e após a saída do inquilino do imóvel?

Sim, porque o objetivo da vistoria é relatar o real estado de conservação do imóvel, de forma detalhada e técnica, se possível.

Ou seja, ela serve para atestar qual o verdadeiro estado do imóvel, incluindo a existência de reparos a serem realizados, antes de iniciar o período da locação e após o término do período da locação. Por exemplo:

- A) como está a fachada do imóvel?
- B) a pintura era nova, ou está conservada ou precisa de reparos?
- C) existem rachaduras ou manchas nas paredes?
- D) o telhado está bem conservado ou há alguma telha quebrada?
- E) a parte elétrica foi revisada?
- F) os encanamentos e os banheiros estão funcionando?
- G) as calhas estão limpas ou estão entupidas?

O ideal é contratar um profissional qualificado para vistoriar o imóvel e documentar de forma completa e correta todas as informações. Sempre faça fotos! Dá uma certeza muito melhor do estado de conservação. Não utilize vistorias antigas!

Ao comparar o laudo de vistoria inicial e o laudo de vistoria final, você consegue verificar a existência de avarias/danos no imóvel e, principalmente, comprovar de quem é a responsabilidade em resolver determinado problema no imóvel.

Sem os laudos de vistoria inicial e final, não se pode presumir a deterioração do imóvel e, menos ainda, que a pessoa que ocupava o bem seja responsabilizada por eventuais prejuízos, ainda que os tenha causado.

Por mais que você possua fotos, vídeos, recibos de pagamento dos reparos, as chances de responsabilizar o locador ou o inquilino, a depender da situação, são bem menores.

Então, oriente seu cliente a fazer a vistoria no imóvel, ainda que seja feito por ele mesmo. Não esqueça de pedir para que o locador e o inquilino assinem o laudo da vistoria.

24. Quais as principais cláusulas de um contrato de locação?

• **Finalidade da locação:** sempre deixar muito claro qual é o tipo da locação, se é residencial ou não residencial, prazo determinado ou indeterminado, curta temporada, e verificar se o inquilino não está usando o imóvel para outra coisa, pois, do contrário, o contrato poderá ser rescindido.

• **Prazo da locação:** sempre estabeleça qual o prazo da locação e, principalmente, a possibilidade de renovação e de comunicação da renovação ou do desinteresse em renovar o contrato, com 30 dias de antecedência do vencimento do contrato.

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

• **Índice de correção monetária:** com o IGPM nas alturas, é melhor evitar discussão diante do reajuste do contrato entre o locador e o inquilino. Sugira outro índice que seja vantajoso para ambas as partes, como o IPCA ou o índice do Tribunal de Justiça do seu Estado.

• **Garantia:** o contrato pode, ou não ter garantia. Se as partes optarem pela garantia, não esqueça que é somente uma. Caso contrário, se houver necessidade de despejar o inquilino (tirá-lo do imóvel), será possível se utilizar de pedido liminar na ação de despejo, ou seja, pedir para o Juiz tirá-lo do imóvel, antes de julgar o processo, em razão da ausência de garantia no contrato.

• **Multa:** não esquecer de informar qual será a multa em caso de atraso no pagamento do aluguel e, também, a multa pelo descumprimento do contrato, que costuma ser calculada de forma proporcional, no valor de até 03 aluguéis.

• **Vistoria:** como já conversamos, sempre oriente o cliente a realizar a vistoria antes de iniciar o período da locação e após o término da locação, justamente para que seja possível comparar como estava o imóvel antes e após o período que ele ocupou e, especialmente, se há algum prejuízo que ele precise arcar.

25. Como funciona a entrega das chaves em uma locação?

Via de regra, depois de realizada a vistoria inicial do imóvel, é elaborado o termo de entrega de chaves.

Esse termo comprova que o direito de uso do imóvel, simbolizado pela entrega das chaves pelo locador, está sendo transferido ao inquilino. Do mesmo modo, ao término da locação, também é preciso elaborar o termo, mas, agora, para comprovar a desocupação do imóvel.

O que precisa constar no termo:

- nome completo, estado civil, RG, CPF e endereço do locador ou da imobiliária que o representa na administração da locação;
- nome completo, estado civil, RG, CPF e endereço do locatário;
- descrição do imóvel, com informação do número da matrícula inclusive;
- data, hora e local de entrega das chaves.

É interessante o reconhecimento de firma das assinaturas, mas não é uma medida obrigatória. É importante que cada uma das partes receba uma cópia desse documento.

26. É necessário pedir certidões e analisar a matrícula do imóvel para fins de locação?

Sempre faça uma investigação imobiliária, tanto na compra e venda, quanto na locação de imóvel.

Solicite os documentos das partes, as certidões negativas e a matrícula atualizada do imóvel. Na verdade, quando o negócio envolver um imóvel, SEMPRE, peça a matrícula atualizada.

A partir das certidões, será possível verificar se o inquilino tem a ficha “limpa”, ou seja, se ele possui processos judiciais (inclusive criminais e ações de despejo), se ele tem títulos protestados pela falta de pagamento, inclusive se está com restrição nos órgãos de proteção ao crédito, como SPC e SERASA.

A matrícula atualizada mostrará a você se o locador realmente é o proprietário e se o imóvel está regular, quer dizer, se ele não é objeto de leilão, se não está envolvido em um processo judicial, inclusive se existe outro contrato de locação averbado na matrícula do imóvel.

E por que é importante saber se o contrato de locação está averbado na matrícula do imóvel?

Tanto se o cliente for alugar e, principalmente se for comprar o imóvel, essa informação é importante.

Se a locação for por tempo determinado, se existe cláusula permitindo que a locação continue, ainda que o imóvel seja vendido para um terceiro, e se o contrato de locação não foi averbado na matrícula do imóvel, o novo inquilino ou o comprador deverá aguardar encerrar o prazo do contrato de locação para poder usufruir do imóvel.

Porém, se a locação não possuir um prazo específico, se não existir a cláusula de vigência e se o contrato de locação estiver averbado na matrícula do imóvel, pelo menos 30 dias antes do negócio de compra e venda, será possível notificar o inquilino que lá estiver sobre o desinteresse em continuar com a locação e conceder o prazo de 90 dias para que ele desocupe o imóvel (denúncia do contrato, artigo 8.º da Lei de Locações).

Perceba que o prazo de 90 dias inicia a partir do registro do negócio de compra e venda na matrícula do imóvel, para efetivar a transferência da propriedade.

27. Como funciona a aplicação da multa em uma locação?

A multa contratual é devida pela rescisão antecipada do contrato de locação ou diante do descumprimento de cláusulas contratuais, tanto pelo locador quanto pelo locatário.

O pagamento da multa contratual deve ser realizado de forma proporcional ao tempo que falta para a conclusão do contrato. Então, para que seja possível chegar ao valor devido, é preciso saber as seguintes informações:

- A) Qual é o prazo do contrato de locação?
- B) Quantos dias o inquilino utilizou o imóvel?
- C) Quantos dias faltam para encerrar o prazo do contrato?
- D) Qual o valor da multa estabelecida?

Imagine a seguinte situação: Antônio alugou seu imóvel para João, pelo prazo de 12 meses, pelo valor de R\$ 1.000,00 mensais, com início em 01/06/2020.

Após o cumprimento dos 04 primeiros meses do contrato de locação, João decide rescindir o contrato, pois deseja residir em outro local da cidade

Neste caso, o cálculo seria o seguinte:

Prazo do contrato: 365 dias

Dias utilizados pelo inquilino: 122

Dias que faltam para encerrar o contrato: 243

Multa prevista no contrato: até 3 vezes o valor do aluguel, ou seja, até R\$ 3.000,00

Cálculo: R\$ 3.000,00 (multa) / 365 (prazo do contrato) x 243 (dias que faltam para encerrar o contrato) = R\$ 1.997,26 valor da multa.

Tem alguma exceção que a multa não é devida? **→ SIM!** Em caso em que o locatário for transferido por seu empregador, para prestar serviços em localidades diferentes daquela do início do contrato.

Art. 4º Durante o prazo estipulado para a duração do contrato, não poderá o locador reaver o imóvel alugado. Com exceção ao que estipula o § 2º do art. 54-A, o locatário, todavia, poderá devolvê-lo, pagando a multa pactuada, proporcional ao período de cumprimento do contrato, ou, na sua falta, a que for judicialmente estipulada. [\(Redação dada pela Lei nº 12.744, de 2012\)](#)

Parágrafo único. O locatário ficará dispensado da multa se a devolução do imóvel decorrer de transferência, pelo seu empregador, privado ou público, para prestar serviços em localidades diversas daquela do início do contrato, e se notificar, por escrito, o locador com prazo de, no mínimo, trinta dias de antecedência.

28. Quem é responsável pela administração da locação: proprietário ou corretor de imóveis?

Os dois podem ser responsáveis pela administração da locação. O proprietário pode contratar os serviços do corretor de imóveis para anunciar a disponibilidade do imóvel para locação.

Mas, ele também pode estender um pouco mais esse serviço. Quer dizer, o proprietário pode optar por não se envolver com as burocracias decorrentes da locação do imóvel e desejar contratar os serviços do corretor para que ele seja responsável por essas atividades, como:

- agenciamento do imóvel para locação;
- divulgação do imóvel e negociação com interessados;
- investigação imobiliária;
- elaboração do contrato de locação;
- realização da vistoria inicial do imóvel, com relatório detalhado;
- elaboração do termo de entrega de chaves;
- manutenção dos pagamentos mensais dos aluguéis;
- intermediação do contato entre locador e inquilino;
- renovação do contrato de locação, se o caso;
- realização da vistoria final, com relatório detalhado;
- elaboração do termo de entrega de chaves para desocupação do imóvel.

CONHECIMENTOS GERAIS DO DIREITO IMOBILIÁRIO: esclarecendo as dúvidas!

Dentre as atividades mencionadas, o locador pode combinar outras atribuições com o corretor. Portanto, é de extrema importância definir em um contrato de prestação dos serviços de intermediação imobiliária todas as atividades que serão realizadas.

Além da definição das atividades, é importante incluir o valor da remuneração mensal pelo serviço de administração, porque, neste caso, a prestação do serviço é continuada e não depende exclusivamente do fechamento do negócio para que a remuneração seja devida ao corretor.

Percebe como é importante ter um contrato para definir com clareza o serviço que você irá prestar para o cliente?

29. Se o imóvel for vendido durante o período da locação, é obrigatório o pagamento da comissão do corretor ou precisa constar no contrato?

Não, não é obrigatório. Os Tribunais entendem que, ainda que o corretor de imóveis receba o pagamento pela prestação do serviço de administração do contrato de locação e que, neste contrato, exista uma cláusula prevendo o pagamento de honorários pela venda do imóvel alugado, há necessidade de demonstrar que o profissional também intermediou o negócio de venda e compra.

Ou seja, você precisa demonstrar que a venda do imóvel pelo proprietário ao inquilino, ou a uma terceira pessoa, ocorreu com o auxílio do seu serviço.

A mera comunicação da intenção de venda ao inquilino não configura aproximação das partes, na verdade, é uma obrigação do corretor de imóveis, em respeito ao Direito de preferência do inquilino.

Portanto, caso o locador tenha o interesse em vender o imóvel e contrate os seus serviços de intermediação desse negócio, não esqueça de notificar o inquilino para que ele exerça, ou não, o Direito de preferência e, além disso, faça um contrato de prestação de serviços referente à intermediação da venda do imóvel, ainda que você seja responsável pela administração da locação.

Bem, espero que esses esclarecimentos tenham ajudado você a entender um pouco mais sobre os direitos, deveres e obrigações de todos os envolvidos em uma negociação imobiliária e, principalmente, traga mais clareza e segurança no seu trabalho como corretor de imóveis.

DESEJO MUITO SUCESSO!

